

Lumer, Tony Blair, John Hoaglund, Ralph Johnson, Michael Schmidt, Trudy Govier, John Biro, Ed Damer, Maurice Finocchiaro, Alan Brinton e Michel Meyer. Gostaria de expressar minha gratidão a Amy Merrett pela digitação do manuscrito.

1. O ARGUMENTO COMO DIÁLOGO RACIONAL

O objetivo deste livro é ajudar o leitor a usar métodos críticos para avaliar de forma imparcial e razoável os pontos fortes e fracos dos argumentos. Os muitos exemplos de argumento estudados neste texto são amostras comuns, embora controversas, provenientes de fontes como debates políticos, argumentos jurídicos, disputas internacionais sobre política externa, controvérsias científicas, perguntas de consumidores, problemas éticos e questões de saúde. Qualquer argumento que ocorra, por exemplo, no contexto de um debate acalorado, de um conflito de opiniões, de um processo de persuasão racional, de questionamento, de crítica ou de interrogatório pode ser provavelmente analisado pelos métodos que seguem.

Cabe ressaltar que os métodos deste trabalho são essencialmente práticos. Eles pertencem mais ao campo do que é corretamente chamado de pragmática lógica, em oposição à teoria lógica (semântica). Tradicionalmente, a teoria lógica tende a enfatizar as relações semânticas, ou seja, as relações entre conjuntos de proposições verdadeiras ou falsas (tema do Ca-

pítulo 2 deste livro). A pragmática lógica diz respeito ao uso que um argumentador faz dessas proposições para alcançar o objetivo do diálogo ao argumentar com um segundo participante. Um tipo de objetivo comum e muito importante é o de convencer ou persuadir outro argumentador, com quem o primeiro participa de um diálogo racional. Na teoria lógica, um argumento não é nada mais nada menos do que um conjunto de proposições. Neste caso, importa apenas a verdade ou a falsidade dessas proposições. O contexto mais amplo do diálogo não é levado em conta. Na pragmática lógica, um argumento é uma alegação que, de acordo com os procedimentos adequados do diálogo racional, deve ser pertinente à conclusão do argumentador, contribuindo para prová-la ou estabelecê-la.

A teoria lógica, então, se preocupa basicamente com as proposições que constituem o argumento. A pragmática lógica se interessa pelo uso racional dessas proposições num diálogo, tendo em vista um objetivo, como, por exemplo, construir ou refutar um raciocínio que apóie um dos lados de uma questão controversa no contexto dialógico. Ela se interessa pelo que é feito com essas proposições nesse contexto, pelo uso dado a elas para convencer o outro argumentador. A pragmática lógica é uma disciplina prática, uma arte aplicada.

A distinção entre semântica e pragmática é ilustrada de forma pitoresca na seguinte anedota:

Exemplo 1.0

Um marinheiro, destacado para o nosso navio pouco antes de deixarmos Halifax, nunca tinha visto o capitão, que no mar costumava andar sem quepe e com uma jaqueta surrada.

O novato tinha acabado de assumir o posto de guarda junto aos canhões quando o capitão apareceu e se pôs a andar pelo con-

vés. De repente, ele se abaixou e pegou uma ponta de cigarro. Atirando-a na direção do marinheiro, perguntou: "Quero saber quem é o desgraçado que é dono desta porcaria."

O novo marinheiro pensou um pouco e depois disse ao oficial sem quepe e sem insígnias: "Acho que é você, colega. Foi você quem achou."¹

Neste caso, a resposta do marinheiro à pergunta do outro homem foi perfeitamente razoável e apropriada, só que não naquele contexto de diálogo, já que o autor da pergunta era o capitão. Numa resposta ao capitão, os procedimentos de diálogo são muito diferentes do que numa resposta à pergunta de um colega marinheiro. A resposta do marinheiro foi semanticamente apropriada dentro do que ele supôs ser o contexto do diálogo. Mas o contexto da disputa não era a questão do direito à ponta de cigarro achada no chão. Assim, do ponto de vista prático, a resposta do marinheiro foi totalmente inadequada, já que ele se equivocou quanto ao propósito da pergunta. Se ele soubesse que o autor da pergunta era o capitão, teria percebido que o contexto do diálogo dava à pergunta um significado muito diferente: o capitão queria saber quem era o responsável por ter deixado aquela ponta de cigarro no convés. E o marinheiro saberia que uma resposta afirmativa nesse contexto seria uma admissão de culpa por uma falta censurável.

Aqui, o problema era saber sobre o que era a argumentação. Para o capitão, era sobre a limpeza do navio. Para o marinheiro, era sobre a posse de um objeto achado no chão. O equívoco gerou um problema prático.

1. Jack Wilson, em relato a Dave McIntosh em *Legion Magazine*. Publicada novamente em *Readers Digest*, novembro de 1986, p. 39.

Um problema típico da pragmática lógica é que, num dado argumento, vários fatores importantes do contexto do diálogo podem ser obscuros, imprecisos, ambíguos e difíceis de localizar. Pode não ficar claro qual é a verdadeira questão e até mesmo o que é o argumento. Mas antes que um argumento, ou o que parece ser um argumento, seja considerado forte ou fraco, bom ou ruim, não é uma tarefa sem importância determinar o que ele é ou parece ser. Boa parte do trabalho da pragmática lógica reside nessa fase preliminar, quando deve ficar claro o que é o argumento.

Sabe-se, é claro, que a aplicação de qualquer teoria a objetos reais e complexos, como ocorrem em experiências e questões ordinárias, é um projeto que traz problemas exclusivos desse tipo de trabalho prático. E assim é com a lógica prática. Cada argumento em estado bruto tem que ser abordado com cuidado, e as provas fornecidas têm que ser usadas da melhor forma possível para que ele seja racionalmente avaliado. Do ponto de vista pragmático, cada argumento tem que ser considerado no contexto de um ambiente de diálogo determinado. A sensibilidade às características especiais dos diferentes contextos de diálogo é uma exigência para a análise racional de um argumento.

1.1 TIPOS DE DIÁLOGO ARGUMENTATIVO

Um diálogo é uma sequência de trocas de mensagens ou atos de fala entre dois (ou mais) participantes. Tipicamente, porém, um diálogo é uma troca de perguntas e respostas entre duas partes. Cada diálogo tem um objetivo, cuja realização depende da cooperação entre os participantes. Isso significa

que cada participante tem a obrigação de trabalhar pela realização do próprio objetivo e de cooperar com o outro participante na realização do objetivo dele. Em geral, um argumento é considerado um mau argumento quando uma dessas obrigações básicas deixa de ser cumprida.

Um dos contextos de diálogo é a *altercação pessoal*, caracterizada por ataques pessoais agressivos, apelo às emoções e vontade de vencer a discussão a qualquer custo. A altercação se caracteriza por recriminações amargas e perda de perspectiva equilibrada, terminando depois em arrependimento pelos ataques pessoais, que não eram intencionais nem merecidos. A altercação não é amiga da lógica e, muitas vezes, representa o pior tipo de argumento. Nela, a meta de cada argumentador é atacar ou "atingir" o oponente a qualquer custo, usando quaisquer meios, sejam eles razoáveis e justos ou não. Assim, a altercação é caracterizada pelo falacioso ataque *ad hominem* (ataque contra a pessoa e não contra o argumento) e por argumentos emocionais que não seriam considerados pertinentes por padrões mais razoáveis.

A altercação representa o nível mais baixo da argumentação. É preciso estipular padrões razoáveis de procedimento para impedir que uma argumentação se deteriore e se transforme em altercação pessoal. Em geral, as lições lógicas que se podem extrair de uma altercação são patológicas. Ela representa o mau argumento, o argumento exaltado, instrumento de falácias, ataques cruéis e críticas unilaterais que deveriam ser evitados ou desestimulados pelo diálogo racional. Quando um argumento desce ao nível da altercação, geralmente se encontra em grande dificuldade.

Outro contexto de diálogo é o *debate forense*. O debate forense é mais ordenado do que a altercação. Nele, há juízes

ou árbitros que determinam, às vezes pelo voto, qual dos lados apresentou o melhor argumento. O debate é regido por regras de procedimento que determinam quando e por quanto tempo cada argumentador pode falar. Em certos casos, o debate é julgado por uma platéia que pode votar após o seu término. Então, vence o debate quem conseguir mais votos.

O debate forense é mais compatível com o raciocínio lógico do que a alteração pessoal porque o resultado é decidido por uma terceira parte, que não está sujeita aos ataques pessoais que podem estar contidos nos argumentos. Assim, alguns debates são controlados por regras que proíbem as formas mais graves de ataque pessoal e outras táticas agressivas ou falaciosas. Mas, às vezes, as regras do debate forense são muito permissivas, dando lugar a todo tipo de argumento falacioso. Nesses casos, como é permitido que as perguntas contenham alegações pessoais muito prejudiciais, pode ser difícil responder a questões extremamente agressivas enquanto se responde à pergunta. Às vezes, tais lances falaciosos não são apenas tolerados, mas valorizados como boa tática de debate.

É claro que, do ponto de vista da lógica, o debate está um grau acima da alteração pessoal². No entanto, o propósito básico do debate forense é conquistar uma vitória verbal contra o oponente impressionando a platéia (ou o árbitro). Isso significa que argumentos falaciosos e ataques pessoais são um bom recurso quando favorecem essa vitória. Em outras palavras, no contexto de um debate, nem sempre um argumento bem-sucedido é um argumento racional do ponto de vista da lógica. *Dar a impressão de ter um argumento racional pode ser*

2. Para saber mais sobre alteração e debate como modelos de argumento, ver Woods e Walton (1982, cap. 1).

uma boa estratégia, mas o mais importante não é tê-lo realmente. O que importa é vencer o debate. Assim, os padrões do debate forense não representam necessariamente, ou de maneira confiável, bons padrões de argumento racional.

Um terceiro contexto de argumento é o do *diálogo persuasivo*³, também denominado *discussão crítica*. Nesse tipo de diálogo há dois participantes, cada qual com uma tese (conclusão) a provar. No principal método de diálogo persuasivo, cada participante prova a própria tese através de regras de inferência baseadas nas concessões do outro participante⁴. Se você e eu estamos envolvidos num diálogo persuasivo, meu objetivo é persuadi-lo da minha tese, e minha obrigação é provar essa tese a partir de premissas que você aceita ou com as quais está comprometido. Sua obrigação é provar sua tese a partir de premissas que eu aceito ou com as quais estou comprometido (Figura 1.0)⁵.

No diálogo persuasivo (discussão crítica), cada parte tem como objetivo persuadir a outra parte da sua tese (conclusão, ponto de vista), tendo como método provar a própria tese⁶. No entanto, dois tipos de prova podem ser usados. A *prova interna* é aquela em que cada participante infere uma proposição a partir das concessões do outro. Esse é o método básico do diálogo persuasivo.

3. Ver Walton (1984). A noção de diálogo racional como jogo regulamentado foi analisada sistematicamente pela primeira vez por Lorenzen (1969) e Hamblin (1970).

4. Provar a partir das concessões do outro participante não é o único tipo de diálogo racional. No entanto, é um tipo muito importante para os propósitos da lógica prática. Modelos teóricos desse tipo de diálogo na argumentação racional são apresentados em Hinikka (1981) e Barth e Krabbe (1982).

5. Ver Krabbe (1985).

6. O conceito de discussão crítica está esboçado em Van Eemeren e Grootendorst (1984).

Esse tipo de diálogo pode também ser facilitado por provas científicas externas. A *prova externa* acarreta a introdução de “novos fatos” no argumento através do recurso a provas científicas, à opinião especializada de uma terceira parte ou a várias fontes especializadas⁷. As normas para uso de provas externas no diálogo persuasivo são estudadas nos Capítulos 7 e 8. Depois que uma proposição é apresentada por um dos participantes como prova externa e aceita como tal pelo outro, pode-se recorrer a ela como premissa para uma prova interna.

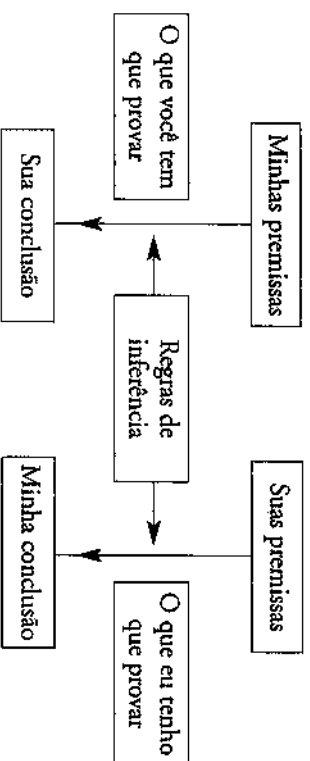


Figura 1.0. *Obrigações do diálogo persuasivo (discussão crítica).*

Embora a primeira obrigação de quem participa de um diálogo persuasivo seja provar sua tese a partir das concessões do outro participante, há também uma segunda obrigação, que é cooperar com o outro nas tentativas de provar a tese dele. Essa obrigação exige respostas úteis e honestas às perguntas do outro participante, permitindo-lhe extrair, do pri-

meio participante, compromentimentos que possam ser usados como premissas em seus argumentos⁸.

No diálogo persuasivo, o argumento é baseado nas concessões da outra parte, e cada participante é livre para aceitar as proposições que quiser. Mas, em outro tipo de diálogo, chamado *investigação*, as premissas só podem ser proposições reconhecidamente verdadeiras, aceitas como informação confiável por todas as partes da investigação.

Um exemplo de investigação é o Warren Commission Report, um dossiê acerca da morte de John F. Kennedy, que procurou determinar os fatos pertinentes ao assassinato e, assim, produzir a prova de uma determinada conclusão. Um diálogo persuasivo, ao contrário, costuma ser sobre uma questão do tipo: “Será o socialismo a melhor forma de governo?” Nesse caso, a meta não é provar conclusivamente nenhum dos lados da questão, mas avaliar o poder de persuasão dos argumentos de ambos os lados⁹. Tais argumentos podem revelar convicções e razões importantes para compromentimentos pessoais quanto a uma questão, mesmo que o objetivo não seja estabelecer provas conclusivas com base em premissas reconhecidamente verdadeiras.

A meta básica da investigação é obter incrementos de conhecimento. Assim, ela é um tipo essencialmente *cumulativo* de diálogo, o que significa que não prevê quebras de compromisso. A investigação também parte de uma posição inicial, mas que, nesse caso, é um certo grau de falta de conhecimento a ser superado. Assim, a investigação busca *provas* ou o má-

7. Van Eemeren e Grootendorst (1984, p. 167) se referem a um procedimento de teste intersubjetivo no diálogo como método pelo qual os participantes concordam em determinar o que é aceitável como prova numa argumentação.

8. Essa idéia aparece com clareza no modelo de diálogo analisado por Hintikka (1981).
9. Esta função do diálogo, que revela compromentimentos ocultos, é trazida à baila na análise de Walton (1984, cap. 5).

ximo possível de certeza que se pode obter com a evidência disponível. A prioridade comprobatória é a principal característica da investigação, já que ela é conduzida no sentido de tirar suas conclusões de premissas que podem ser estabelecidas sobre provas sólidas. No diálogo persuasivo, ao contrário, o máximo que se pode esperar é o comprometimento plausível com uma opinião baseada em prova racional (mas não conclusiva).

Na investigação, espera-se que, na medida do possível, os participantes sejam investigadores neutros de uma verdade objetiva. A investigação é um contexto de diálogo mais cooperativo do que competitivo¹⁰. Nela a prova lógica é importante, mas o método pode variar conforme o assunto ou a área. Muitas vezes, a investigação pretende ser “científica” e “factual” em seus métodos e critérios.

^{5) M. S. van der V.} No *diálogo de negociação*, o objetivo é o ganho pessoal, e o método é a barganha. A negociação não pretende ser uma investigação objetiva acerca da verdade de uma questão. De fato, ao contrário do diálogo persuasivo, ela não precisa envolver o compromisso com a verdade das proposições nem a convicção de que os ideais se baseiam em sólida argumentação. Na negociação, as opiniões a respeito do que é verdadeiro ou as convicções acerca do que é digno de crédito não são o centro da questão e podem nem ser questionadas por um bom negociador. Diferentemente do diálogo persuasivo, as concessões aqui não são comprometimentos, mas acordos que podem ser sacrificados em troca de alguma vantagem fu-

10. A avaliação racional de qualquer argumento envolve sempre os dados determinados de um texto de discurso a ser analisado. Pressupostos comuns mas não enunciados do argumentador e do avaliador também influem na avaliação. Uma teoria da análise do discurso que mostra a relação do diálogo com o texto é apresentada em Van Eemeren e Grootendorst (1984).

tura. Agora, a posição se torna uma posição de barganha. A prova lógica não é importante neste tipo de diálogo, pois ele é totalmente competitivo. É um tipo de diálogo baseado francamente no ganho pessoal, que não tem a pretensão de ser neutro nem objetivo, nem de investigar a verdade. É possível fazer coalizões com parceiros, mas o objetivo é sempre “fazer um bom negócio”, visando ao próprio interesse.

Este tipo de diálogo, a negociação, é chamado por Moore de *conflito baseado no interesse* (1986, p. 74). Ele o define como “cooperação competitiva” em que “os disputantes colaboram para competir pelo mesmo conjunto de bens ou benefícios” em condições de “escassez percebida ou real”. Nessa situação, os ganhos de um participante podem significar perdas para o outro. O diálogo é uma espécie de troca de concessões que satisfaz os dois participantes.

Alguns casos de discurso argumentativo combinam dois ou mais tipos de diálogo. Um processo de divórcio, por exemplo, pode começar como uma competição para determinar quem vai ter a custódia dos filhos. No entanto, quando passa à consideração a respeito de quem está mais equipado para cuidar dos filhos, o diálogo deixa de ser uma barganha baseada no interesse e se torna um diálogo persuasivo. Essa mudança no contexto do diálogo pode ser altamente construtiva e benéfica. Ela pode indicar que os interesses individuais do marido e da mulher deram lugar a uma consideração mais ampla do que é melhor para todos, incluindo os filhos. Em geral, passar do modelo de negociação para o modelo de persuasão é um bom passo.

Embora a persuasão, a investigação e a negociação sejam os tipos básicos de diálogo quando se pretende estudar as espécies fundamentais de crítica e argumentação racionais, há

muitos outros tipos de diálogo. Um é a *procura de informação*, em que uma das partes tem o objetivo de descobrir informações que a outra parte supostamente tem. Outro é a *procura de ação*, identificado por Mann (1988), em que o objetivo de uma parte é fazer com que a outra siga um determinado curso de ação. Outro tipo é o *diálogo educacional*, em que uma parte (o professor) tem o objetivo de transmitir conhecimento para a outra parte (o aluno). Cada um desses modelos de diálogo tem uma situação inicial distinta e diferentes regras de procedimento para atingir o objetivo a partir da situação inicial. O Quadro 1.0 apresenta um resumo desses oito tipos de diálogo.

Do ponto de vista da argumentação crítica, adotado neste livro, o diálogo persuasivo (discussão crítica) é o tipo de diálogo mais significativo. Ele representa um modelo ideal, ou normativo, de bom diálogo porque tem regras normativas que, tomadas em conjunto, estabelecem um padrão que define como deve ser um bom diálogo persuasivo. No entanto, é importante saber reconhecer os outros tipos de diálogo indicados acima, pois erros e equívocos importantes podem ocorrer quando há uma passagem (dialética) de um tipo de diálogo a outro. Se uma passagem dessas não for percebida, pode levar a interpretações equivocadas, a erros e a uma argumentação enganosa.

1.2. COMPONENTES DO DIÁLOGO ARGUMENTATIVO

Qualquer sequência de diálogo argumentativo pode ser dividida em quatro estágios¹¹. No *estágio inicial*, deve ser especificado o tipo de diálogo. Nesse estágio, os participantes devem

11. O conceito dos quatro estágios do diálogo vem de Van Eemeren e Grootendorst (1984).

concordar em participar de um determinado tipo de diálogo, ou pelo menos mostrar disposição para tal. Todo bom diálogo tem regras de procedimento que devem ficar muito claras para os participantes, como parte do estágio inicial do diálogo. Em alguns casos, as regras são enunciadas ou codificadas de maneira explícita, como por exemplo num julgamento criminal. Numa conversa, essas regras costumam ser uma questão de costume e boa educação, que estabelecem expectativas normais de conduta no diálogo (regras da implicatura griceana¹²). Mas, no estágio inicial, as regras podem ser explicitamente enunciadas e aceitas pelos participantes, sempre que isso for útil e necessário.

Quadro 1.0. Tipos de diálogo

Diálogo	Situação inicial	Método	Objetivo
Altercação	Inquietação emocional	Aquece pessoal	"Atingir" o outro
Debate	Disputa forense	Vitória verbal	Impressionar a platéia
Persuasão (discussão crítica)	Diferença de opinião	Prova interna e externa	Persuadir o outro
Investigação	Falta de prova	Argumentação baseada em conhecimento	Estabelecer provas
Negociação	Diferença de interesses	Barganha	Obter ganho pessoal
Procura de informação	Falta de informação	Questionamento	Descobrir informações
Procura de ação	Necessidade de ação	Imperativos do tema	Produzir ação
Educacional	Ignorância	Ensino	Transmitir conhecimento

12. Grice (1975).

Há quatro tipos de regras de diálogo. As *regras de locução* estipulam quais são os tipos permitidos de atos de fala ou locuções. Normalmente, no diálogo persuasivo, por exemplo, perguntas e afirmações são locuções permitidas. As *regras de diálogo* especificam a vez de cada um e outras normas a respeito de quando e de quem pode ou deve se pronunciar. As *regras de comprometimento* especificam como cada tipo de locução leva a comprometimentos por parte de cada participante. Por exemplo, quando um participante afirma uma proposição, ela normalmente passa a fazer parte de seu rol de comprometer-se. Finalmente, as *regras estratégicas (ganhar ou perder)* determinam a sequência de locuções que constitui a realização do objetivo do diálogo.

Todo diálogo surge de um problema, de uma diferença de opinião ou de um assunto a ser resolvido que tenha dois lados. Esses lados constituem o *tema do diálogo*. O *estágio de confrontação* é o estágio em que esse tema deve ser anunciado, aceito ou esclarecido, de maneira que torne claro o objetivo do diálogo.

O *estágio de argumentação* é o estágio em que a obrigação que cada parte tem de atingir o objetivo do diálogo, ou contribuir para tal, deve ser cumprida através de métodos apropriados. Cada participante tem a obrigação de fazer um esforço sério para atingir seu próprio objetivo no diálogo. Tem também a obrigação de permitir que a outra parte cumpra sua obrigação. Essas obrigações implicam certas regras de diálogo. Elas exigem, por exemplo, que os participantes tenham cada qual a sua vez, de maneira ordenada, para que todas as partes tenham uma oportunidade razoável de responder às perguntas ou de opinar.

O *estágio final* é o ponto em que o objetivo do diálogo já foi atingido ou em que os participantes concordam com o fim do diálogo. Há maneiras corretas de encerrar um diálogo, que trazem implicações para as regras de condução de um bom diálogo. Um participante não deve se esquivar ilícitamente de participar só porque as coisas parecem não estar correndo como ele quer. Em geral, os participantes devem continuar o diálogo, seguindo as regras, até que ele seja corretamente encerrado.

Esses requisitos gerais dos quatro estágios do diálogo implicam outras regras, aplicáveis a problemas específicos encontrados nos outros capítulos deste livro. As *regras de pertinência* exigem que o participante não se desvie do assunto (o objetivo do diálogo), sob pena de ser contestado. As *regras de cooperação* exigem que o participante responda às perguntas de maneira cooperativa e aceite comprometer-se que reflitam exatamente a sua posição. As *regras de nível de informação* exigem que cada participante adapte seus argumentos ao que a outra parte sabe ou não sabe. Cada participante tem que fornecer informações suficientes para convencer a outra parte, mas apenas as informações necessárias ou úteis àquele propósito.

A Seção 1.3 ilustra a aplicação específica dessas regras ao tipo de diálogo chamado diálogo persuasivo. A Seção 1.4 relaciona algumas proibições ou regras negativas que indicam alguns tipos importantes de erros ou falhas do diálogo persuasivo. A Seção 1.5 apresenta uma visão introdutória de alguns erros mais importantes, com os quais se deve tomar um cuidado especial numa argumentação, já que podem ser usados como táticas sistemáticas e engenhosas para enganar e iludir.

1.3 DIÁLOGO PERSUASIVO (DISCUSSÃO CRÍTICA)

Há dois tipos básicos de diálogo persuasivo. No *diálogo persuasivo assimétrico*, cada participante tem um tipo diferente de obrigação. No *diálogo persuasivo simétrico*, os dois participantes têm o mesmo tipo de obrigação. O exemplo 1.1 é um caso de diálogo persuasivo assimétrico:

Exemplo 1.1

Karl, que acredita convictamente em Deus, tenta convencer Erik de que Deus existe. Erik não se convence com os argumentos de Karl e levanta muitas dúvidas. Erik não é ateu, mas se considera um agnóstico.

problema x problema

Neste caso, as obrigações de Karl e Erik são de tipos diferentes. Karl tomou para si a tarefa de provar a Erik a tese positiva de que Deus existe. Erik é um cético (agnóstico). Ele não pretende provar a tese negativa, de que Deus não existe. Sua obrigação é apenas levantar questões que reflitam suas dúvidas sobre a aceitabilidade dos argumentos de Karl.

O exemplo 1.2, ao contrário, é um caso de diálogo persuasivo simétrico:

Exemplo 1.2

Mary, aréia convicta, está argumentando que Deus não existe. Barbara acredita em Deus e tenta convencer Mary de que Deus existe. Uma procura refutar a tese da outra.

No exemplo 1.2, Mary e Barbara têm o mesmo tipo de obrigação, ou seja, provar sua tese. Poderíamos dizer que ambas têm o ônus da prova positivo, enquanto, no exemplo 1.1, só Karl tinha o dever positivo de provar sua tese. Erik tinha

apenas o dever negativo de levantar dúvidas em relação às provas de Karl¹³.

No diálogo persuasivo, o objetivo básico é provar uma tese para resolver uma questão. Então, nesse tipo de diálogo, a obrigação principal é o *ônus da prova*, o que significa que o participante com obrigação de provar alguma coisa tem o “ônus” (ou obrigação) de realizar essa tarefa. No diálogo persuasivo simétrico, cabe a ambas as partes o ônus da prova¹⁴.

Num caso como o do exemplo 1.2, dizemos também que os dois participantes têm obrigações *fortemente opostas*, ou seja, um é obrigado a provar uma tese que é o oposto (negação) da tese que o outro é obrigado a provar. No entanto, num caso como o do exemplo 1.1, dizemos que as obrigações dos dois participantes são *fracamente opostas*, ou seja, um é obrigado a negar, a questionar ou a não aceitar as tentativas que o outro faz para provar sua tese, mas não é obrigado a provar o oposto dessa tese. Num caso como esse, dizemos que cabe ao primeiro participante o ônus da prova, mas ao outro não. O ônus do outro é mais leve – apenas levantar questões.

O exemplo a seguir é um caso de diálogo persuasivo simétrico, que mostra forte oposição entre os participantes:

Exemplo 1.3

Bob: Dar gorjeta é bom porque recompensa a excelência no serviço. Essa recompensa leva a um esforço maior e a um trabalho melhor. Logo, dar gorjeta é uma prática que deve ser mantida.

13. Ver, em Walton (1988), um esboço conceitual de ônus da prova.

14. A importância do conceito de ônus da prova para a teoria da argumentação está bem determinada em Rescher (1976).

Helen: Quem faz um bom trabalho deve receber um pagamento regular que reflita o valor desse trabalho. O trabalhador não deve ter que depender dos humores dos clientes para ter um bom salário. Logo, a gorjeta é uma prática que não deve ser mantida.

A conclusão de Bob (precedida pela palavra “logo”) é o oposto da conclusão de Helen (precedida pela mesma palavra indicativa de conclusão). Essa prova textual indica que o diálogo persuasivo do exemplo 1.3 é simétrico.

Um componente importante do diálogo persuasivo é a posição do argumentador¹⁵. Vamos imaginar que o diálogo do exemplo 1.3 continue e que, no decorrer da argumentação, fique evidente que os participantes têm comprometerimentos distintos.

Bob está comprometido com a gorjeta como prática aceitável porque é uma troca da economia de livre mercado. Helen é contra a gorjeta porque deixar tais decisões às vicissitudes da economia de livre mercado não é necessariamente uma prática justa ou equitativa. Ela prefere que a legislação garanta a cada trabalhador uma remuneração baseada no valor relativo do seu trabalho. Então, cada um revelou uma posição, definida pelos comprometerimentos aos quais ficou sujeito por suas perguntas e réplicas.

Tendo acompanhado todo o curso da argumentação, ficamos com uma idéia das proposições com que cada argumentador está comprometido. Segundo a concepção de argumentação apresentada em Hamblin (1970), o aspecto mais importante da argumentação como diálogo persuasivo é o con-

junto de comprometerimentos, ou estroque de comprometerimentos, que cada participante precisa ter. Esse conjunto de comprometerimentos pode ser visualizado fisicamente como uma lista de afirmações escritas numa lousa. Ou como um conjunto de proposições gravadas na memória de um computador. Seja como for, o importante é que esse estroque de comprometerimentos seja um conjunto definido de proposições. Ele pode ser um conjunto vazio, a menos que a tese de cada participante seja entendida como um comprometerimento inicial, dado, desse participante.

O que Hamblin chama de conjunto de comprometerimentos de um participante nós chamamos aqui, coletivamente, de posição desse participante no diálogo persuasivo. Segundo Hamblin, o conjunto de comprometerimentos é visível para todos os participantes. No entanto, ele não precisa ser visível para todos os participantes, ou para um participante, em todos os momentos ou num momento qualquer. Basta que seja um conjunto definido de proposições.

A idéia é que, à medida que prossegue o jogo do diálogo, são acrescentadas ou riscadas proposições do conjunto de comprometerimentos de cada um dos participantes, de acordo com as regras do diálogo.

É o objetivo de um diálogo persuasivo que estabelece o ônus da prova. Mas é importante saber que pode haver diferentes padrões de rigor para o cumprimento dessa exigência.

O padrão mais rigoroso é estabelecido para o *argumento definitivamente válido*, que exige que seja logicamente impossível que a conclusão seja falsa se as premissas forem verdadeiras. No diálogo sobre a gorjeta, suponha que Helen argumentasse da seguinte maneira:

15. Walton (1985b).

Exemplo 1.4

Quem faz um bom trabalho deve receber um pagamento regular que reflita o valor desse trabalho.

Alice faz um bom trabalho.

Logo, Alice deve receber um pagamento regular que reflita o valor do seu trabalho.

Esse argumento é dedutivamente válido, ou seja, se as premissas são verdadeiras, a conclusão *tem* que ser verdadeira. Não há como escapar da conclusão quando se aceitam as premissas. Em outras palavras, é logicamente impossível que a conclusão seja falsa e as premissas, verdadeiras. Mas suponha que Helen argumentasse assim:

Exemplo 1.5

A maior parte das pessoas que faz um bom trabalho deve receber um pagamento regular que reflita o valor desse trabalho.

Alice faz um bom trabalho.

Logo, Alice deve receber um pagamento regular que reflita o valor do seu trabalho.

Neste caso, o argumento não é dedutivamente válido. Pode ser que as premissas sejam verdadeiras. Mas, mesmo assim, a conclusão pode ser falsa. Mas o argumento é *indutivamente forte* porque, se as premissas forem verdadeiras, então é provável que a conclusão seja verdadeira. É evidente que a força indutiva é uma exigência menos rigorosa para o sucesso de um argumento do que a validade dedutiva.

Num terceiro tipo de argumento, chamado *argumento plausível*, o requisito para o sucesso é ainda menos rigoroso do que no caso do argumento indutivamente forte:

Exemplo 1.6

Aceita-se, em geral, que aquele que faz um bom trabalho deve receber um pagamento regular que reflita o valor desse trabalho.

Alice faz um bom trabalho.

Logo, Alice deve receber um pagamento regular que reflita o valor do seu trabalho.

Esse tipo de argumento é intrinsecamente mais fraco. Num argumento plausível, quando as premissas são plausivelmente verdadeiras, então a conclusão é plausivelmente tão verdadeira quanto a premissa menos plausível¹⁶. Isso não significa que seja impossível, nem mesmo improvável, que a conclusão seja falsa, sendo as premissas verdadeiras. Quer dizer apenas que a conclusão é, no mínimo, tão plausível quanto as premissas. Assim, se o argumentador está comprometido com as premissas, como parte de sua posição, então ele deve estar comprometido na mesma medida com a conclusão. Em outras palavras, se ele rejeita a conclusão mas está comprometido a aceitar as premissas, então o ônus da prova recai sobre ele — pelo argumento 1.6 neste caso —, que deve mostrar por que não aceita a conclusão como plausível.

A função do argumento plausível é transferir o ônus da prova. Muitos dos tipos de críticas a argumentos que examinaremos mais adiante são bons na medida em que transferem com sucesso o ônus da prova para o lado do oponente no diálogo persuasivo.

16. Rescher (1976, p. 15).

1.4 REGRAS NEGATIVAS DO DIÁLOGO PERSUASIVO

As regras positivas do diálogo persuasivo propiciam um *modelo normativo* de bom diálogo persuasivo, uma espécie de diálogo ideal em relação ao qual casos particulares de argumentação podem ser julgados. Essas regras positivas implicam também *regras negativas* que exprimem proibições. Violar tais proibições pode resultar em diversos tipos de erros, falhas e deficiências de argumentação.

Certos tipos característicos de falhas ou erros de argumentação são tradicionalmente classificados sob a denominação de *falácias informais*, que são estratégias de argumentação sistematicamente enganosas, baseadas num erro básico e sistemático do diálogo racional. Infelizmente, no entanto, a categoria falácia informal diluiu-se demais nos textos tradicionais, passando a incluir não apenas argumentos fracos ou incompletos, mas até mesmo aqueles que são basicamente corretos e razoáveis como mecanismos de argumentação no diálogo persuasivo.

Algumas violações das regras negativas do diálogo se encaixam mais na categoria da *tolice* do que da falácia porque não são artifícios sistemáticos nem inteligentes para provar alguma coisa, mas simples erros ou lapsos que prejudicam ou enfraquecem a argumentação de quem os comete em vez de derrotar o oponente. Outros argumentos são incompletos porque não respondem adequadamente ao questionamento crítico do participante que deveriam persuadir. Tais argumentos não são “falácias”. É melhor classificá-los como exemplos de argumentação fraca ou incompleta.

Alegar que um argumento contém uma falácia é uma crítica forte, pois significa que ele contém um sério erro de ló-

gica ou, o que é ainda mais forte, que se baseia numa falha fundamental de raciocínio, podendo então ser refutado. Mas, como vamos ver, há críticas muito boas que não parecem para uma refutação total do argumento para aumentar sua importância. Na verdade, uma interpretação muito severa implicaria um dogmatismo injustificado (um erro em si mesmo).

Uma crítica sempre pede uma réplica, mas uma crítica bem argumentada também transfere o ônus da prova para o proponente do argumento criticado. Para que a crítica seja racional, contudo, o crítico tem a obrigação de apresentar razões que a justifiquem. Veremos, nos capítulos seguintes, como documentar e sustentar cada tipo de crítica. Veremos também que muitos tipos importantes de falhas e erros de argumentação consistem na incapacidade de responder ao questionamento crítico.

Os argumentos que são agora chamados de falácias informais em textos de lógica descendem historicamente do que Aristóteles chamava de *sophistici elenchi*, que significa *refutações sofisticadas*¹⁷. Uma refutação sofisticada é uma refutação que *parece ser plausivelmente correta mas não é*. O termo “sofístico” se refere a uma ilusão ou artifício que esconde uma incorreção lógica. O uso do termo *sophistici elenchi* e de seu descendente, “falácias”, gerou a idéia equivocada de que qualquer argumento que se encaixe na categoria tradicional de “falácia” é inerentemente ruim ou sem valor. Assim, pelos padrões da lógica, tais argumentos teriam que ser completamente refutados em qualquer instância.

Agora é um bom momento, na história da lógica, para reconsiderar a área das falácias informais e chegar a uma pers-

17. Ver Hamblin (1970).

pectiva mais ampla de todo o contexto dialógico na crítica da argumentação, a fim de classificar falhas e erros específicos da argumentação persuasiva.

Algumas regras negativas importantes do diálogo persuasivo estão resumidas a seguir. A Seção 1.5 introduz algumas falácias informais mais importantes (que serão analisadas nos capítulos subsequentes) e mostra que algumas dessas falácias famosas estão associadas a transgressões de regras negativas específicas.

Regras negativas do diálogo persuasivo

Estágio inicial

1. Não são permitidas mudanças injustificadas de um tipo de diálogo para outro.

Estágio de confrontação

1. Não são permitidas tentativas injustificadas de modificar a pauta.
2. A recusa a aceitar uma pauta de diálogo específica impede a passagem ao estágio de argumentação.

Estágio de argumentação

1. Deixar de fazer um esforço sério para cumprir uma obrigação é uma estratégia ruim. Por exemplo, ignorar o ônus da prova ou deixar de defender um comprometimento em caso de contestação.
2. Não é permitido tentar transferir o ônus da prova para a outra parte ou alterá-lo ilicitamente.
3. Não é permitido tentar produzir uma prova interna usando premissas que não foram admitidas pela outra parte.
4. Recorrer a fontes externas de provas sem justificar adequadamente seu argumento pode ser motivo de objeção.
5. As falhas de pertinência incluem: apresentar a tese errada, desviar-se do ponto a ser provado, responder à pergunta errada num diálogo.

6. Deixar de fazer as perguntas cabíveis num determinado estágio do diálogo deve ser proibido, assim como fazer perguntas inadequadas.
7. Deixar de dar respostas apropriadas às perguntas deve ser proibido, incluindo as respostas indevidamente evasivas.
8. Deixar de definir, esclarecer ou justificar o significado ou definição de um termo usado num argumento, de acordo com os padrões de precisão adequados à discussão, é uma violação, caso o uso desse termo seja questionado por outro participante.

Estágio final

1. O participante não deve tentar forçar o fim prematuro de um diálogo antes que ele seja corretamente encerrado, seja por acordo mútuo, seja por seu objetivo ter sido atingido.

Estas regras não são completas, e é preciso discernimento para aplicá-las a contextos específicos do discurso argumentativo. Mas, em geral, para cada falácia ou tolice que ocorre num contexto de diálogo há uma regra para a conduta da discussão que foi prejudicada ou manipulada.

O rigor com que as regras são formuladas ou aplicadas depende do contexto específico do diálogo. Por exemplo: regras de pertinência tendem a ser formuladas e aplicadas com muito mais rigor num tribunal do que numa discussão filosófica. Essas regras, no entanto, dão ao leitor uma idéia do que é um diálogo persuasivo como forma de atividade coerente e registrada. O propósito básico de um diálogo persuasivo (discussão crítica) é dar a cada participante a oportunidade de expressar suas opiniões sobre uma questão e de prová-las se for possível. Tal diálogo deve ser uma troca de pontos de vista em que cada um é livre para fazer perguntas esclarecedoras e dar respostas pertinentes. Cada lado deve ter a justa oportunidade de expressar seu ponto de vista e de contestar o ponto de vista do outro.

No entanto, há outros tipos de diálogo, como a negociação, por exemplo, em que as regras podem diferir, sob certos aspectos, das regras do diálogo persuasivo. Assim, as mudanças dialéticas podem influenciar nossa opinião a respeito de um determinado discurso ser ou não “falacioso”.

1.5 ALGUMAS FALÁCIAS INFORMAIS MAIS IMPORTANTES

É importante conhecer os tipos mais significativos de erros ou táticas enganosas de argumentação, tradicionalmente rotulados de *falácias informais* (importantes). Antes de analisá-las mais a fundo em cada capítulo, vamos apresentá-las rapidamente ao leitor.

A falácia das perguntas múltiplas (pergunnis complexas) ocorre quando uma pergunta é feita de maneira abertamente agressiva, pressupondo comprometimento com respostas anteriores a perguntas que ainda não foram feitas. A estratégia enganadora consiste em preparar uma armadilha ou confundir o oponente, levando-o a incorrer em comprometimentos prejudiciais que podem ser usados para derrotá-lo.

O caso clássico é a pergunta: “Você parou de bater na sua mulher?” O participante que tem a obrigação de responder a essa pergunta se vê sempre em apuros, pois qualquer resposta direta pressupõe que ele admite ter uma mulher em quem batia no passado. Essas táticas de questionamento abertamente agressivas transgridem as regras 2 e 6 do estágio de argumentação, como será mostrado no Capítulo 2.

A falácia “*de ignovatio elenchi*”, também denominada *falácia da conclusão não-pertinente* ou *falácia de ignorância da questão*, ocorre quando um argumento é conduzido de maneira que prove uma conclusão errada ou não-pertinente. O argu-

mento pode ser válido, mas o problema é que se afastou da questão (falta de pertinência – ver regra 5 acima).

Por exemplo, num processo por assassinato, a acusação pode argumentar com sucesso que o assassinato é um crime hediondo. Essa *ênfase de argumentação* pode ser emocionalmente eficaz, mas é um *diversionismo*, já que a obrigação do promotor é provar que aquele réu específico é culpado de assassinato. A falácia de não-pertinência acontece, em geral, quando um dos participantes do diálogo persuasivo não consegue cumprir a obrigação de provar sua tese, que deve estar em questão no diálogo. Quando um argumentador se afasta demais da obrigação de se arer à questão da disputa, ele pode (e deve, em muitos casos) sofrer uma objeção por não-pertinência.

Várias falácias contêm apelos a emoções como pena, medo e entusiasmo. Como, numa argumentação, as emoções costumam ser diversionistas, as falácias emocionais são quase sempre consideradas falácias de pertinência. Mas as emoções podem ser usadas também para forçar o fim prematuro da argumentação, transgredindo a regra negativa do estágio final.

A falácia *argumentum ad baculum* (apelo à força) ocorre quando um participante recorre à força ou à ameaça (intimidação) para impor sua conclusão sem ter apresentado argumentos adequados para sustentá-la. O *argumentum ad misericordiam* é o apelo à piedade, e o *argumentum ad populum* é o apelo às emoções, ao entusiasmo ou aos sentimentos coletivos de uma platéia. Essas duas formas de apelo emocional são consideradas falácias quando o participante as usa para impor uma conclusão sem que tenha cumprido a obrigação de justifiá-la através de provas fortes e pertinentes ao ônus da pro-

numa fraca correlação estatística entre dois eventos. Por exemplo, embora possa haver uma correlação genuína entre a população de cegonhas e o índice de nascimentos (humanos) no norte da Europa, é um erro concluir que há uma relação causal entre as duas coisas. A citação de fontes estatísticas como prova pode levar a transgressões da regra 4 da argumentação, analisada no Capítulo 8.

Outras falácias estão relacionadas ao uso da linguagem natural na argumentação. Elas decorrem da imprecisão e da ambigüidade de termos e frases da linguagem natural. A imprecisão e a ambigüidade na argumentação não são inerentemente ruins. Mas pode haver problemas e confusões por causa das discordâncias e divergências a respeito de definições de palavras ou frases controversas. O Capítulo 9 apresenta vários tipos importantes de falácias relacionadas ao significado dos termos em linguagem natural. Essas falácias dizem respeito à regra 8 do estágio de argumentação.

Entre as falácias restantes, vale mencionar seis como erros comuns de argumentação, as quais serão analisadas em capítulos subsequentes:

1. A falácia do *argumentum ad ignorantiam* (argumento da ignorância) pode ser ilustrada pelo argumento de que os fantasmas existem porque ninguém conseguiu provar que eles não existem. Esse tipo de argumento mostra que é perigoso argumentar com base na ignorância, e que a impossibilidade de desmentir uma proposição nem sempre a comprova. Essa falácia é discutida na Seção 2.5.
2. A falácia do equívoco vem da confusão entre dois significados diferentes de um termo, no mesmo argumento, quando há uma mudança contextual. Considere o argumento: "Todos os elefantes são animais, Henri é um elefante e Henri é um elefante pe-

queno. Logo, Henri é um animal pequeno." O problema aqui é que o significado do termo relativo "pequeno" muda quando aplicado a elefantes (animais relativamente grandes), em oposição aos casos em que se aplica aos animais em geral. Essa falácia é discutida na Seção 9.3.

3. A falácia do espantalho ocorre quando a posição de um argumentador é deturpada por ser citada de maneira errada, exagerada ou por sofrer outro tipo de distorção.

4. A falácia do argumento circular (também chamada *petitio principii*, ou petição de princípio) ocorre quando a conclusão a ser provada pelo argumentador já está pressuposta em suas premissas. Por exemplo: suponha que Bob, um ateu, pede a Leo para provar que Deus é benevolente. Leo argumenta: "Deus tem todas as virtudes, e a benevolência é uma virtude. Logo, Deus é benevolente." Bob pode objetar dizendo que Leo pressupõe a própria conclusão que deveria provar, pois Bob duvida que Deus tenha *qualquer* virtude (inclusive a benevolência), ou mesmo que Deus exista. Portanto, o argumento de Leo parte do princípio que deveria provar. Esse argumento é discutido na Seção 2.7.

5. A falácia da ladeira escorregadia ocorre quando uma proposta é criticada, sem provas suficientes, sob a alegação de que vai levar, por uma seqüência inevitável de conseqüências estreitamente ligadas, a um resultado catastrófico. Por exemplo, uma proposta em prol da legalização do aborto em certos casos poderia ser criticada com o argumento de que tal passo levaria à perda de respeito pela vida humana, o que acabaria levando a campos de concentração para a eliminação de pessoas que não são úteis à economia. Esse tipo de argumento, estudado na Seção 9.7, pressupõe que depois do primeiro passo, que é aceitar a proposição em questão, é inevitável prosseguir ladeira abaixo, já que há uma seqüência de passos que se segue inexoravelmente ao primeiro.

6. A falácia da composição argumenta de maneira irracional, partindo dos atributos de algumas partes de um todo, ou de membros de um grupo, para concluir dos atributos do todo ou do próprio grupo. Por exemplo: é um erro concluir que certo time de hóquei vai jogar bem e ganhar um campeonato só porque

cada um dos jogadores é individualmente excelente. Os jogadores podem ser bons, mas, caso não consigam cooperar, o time pode jogar mal. A falácia da divisão é o tipo oposto de argumentação questionável. Um exemplo dessa falácia é argumentar que uma universidade é notável por sua erudição e concluir que, portanto, o professor Dullard, que dá aula nessa universidade, deve ser notável por sua erudição. A composição e a divisão são tratadas na Seção 5.7.

Esta lista de falácias está longe de ser completa, mas oferece ao leitor uma introdução aos tipos clássicos de erros de raciocínio mais significativos na lógica informal.

1.6 A PERSPECTIVA CRÍTICA

O diálogo racional deve ser essencialmente aberto e estimular perguntas esclarecedoras sobre todos os aspectos pertinentes de uma questão controversa. A briga de foice de críticas afiadas e réplicas vigorosas não é, em si mesma, ruim nem falaciosa. Dentro de certos limites, essa interação entre adversários que joga um argumento contra o outro é, de fato, um aspecto essencial da argumentação que revela e esclarece. As regras do diálogo racional não devem ser rígidas a ponto de excluir a livre argumentação.

A argumentação racional tem como característica um aspecto competitivo porque cada argumentador procura persuadir uma platéia ou o outro argumentador. Quando tal aspecto se torna agressivo ou pessoal demais, a argumentação tende a se tornar menos racional e mais belicosa. Mesmo assim, essa natureza competitiva não é, em si mesma, ruim nem contrária à razão, já que, numa questão controversa, a força

de um argumento deve ser avaliada com base na sua eficácia diante dos argumentos contrários. Em investigações científicas, o teste por que passa um argumento é saber se, diante de evidências empíricas contrárias, ele é falso ou não. Numa disputa a respeito de uma questão controversa, onde a convicção racional é o máximo que se pode esperar, o argumento é avaliado com base no fato de poder ou não ser refutado por argumentos contrários num diálogo racional. Assim, o aspecto competitivo do diálogo racional é, ou pelo menos pode ser, uma parte importante daquilo que o torna racional.

O problema do debate e da alteração como modelos de argumento é que o objetivo passa a ser a vitória pessoal a qualquer custo, mesmo que seja preciso abandonar ou contrariar os padrões imparciais do raciocínio lógico. Contudo, o diálogo só pode ser racional na medida em que o objetivo de construir uma argumentação mais forte do que a do oponente é levado a cabo dentro de uma estrutura que regule ambas as partes. Caso contrário, quando se caminha para a revelação das posições mais profundas dos participantes sobre a questão a ser discutida, o argumento tende a se desviar do curso do diálogo. Uma diatribe unilateral é inútil e não esclarece nada.

Daf a importância da crítica imparcial. É preciso saber reconhecer aqueles pontos críticos em que o diálogo deixa de ser racional ou se afasta de uma linha melhor de argumentação. Na verdade, saber reconhecer esses pontos e saber lidar com eles através do questionamento crítico correto são habilidades fundamentais da lógica informal como disciplina.

As falácias informais relacionadas na Seção 1.5 representam os tipos mais importantes de estratégias de ataque no diálogo argumentativo. Ardisos e eficazes, elas podem ser usa-